УДК 811.111:81'373.49

СПЕЦИФІКА РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСОВОЇ ДИСКРИМІНАЦІЇ В АНГЛОМОВНОМУ КІНОДИСКУРСІ

О.М. Мосейчук, канд. філол. наук (Житомир)

У статті розглянуто механізми породження та реалізації класової дискримінації на матеріалі англомовного кінодискурсу. Класова дискримінація постає у вигляді покарання за претензію представника нижчого класу на вищу соціальну роль і спрямована на утримання традиційного порядку речей з визначеною класовою стратифікацією. Сучасна комунікація має тенденцію до реалізації непрямих форм дискримінативного впливу. Дискримінативна стратегія реалізується переважно тактиками демонстрації статусу, негативної оцінки можливостей адресата, демонстрацією його неплатоспроможності та тактикою знищення його статусу.

Ключові слова: дискримінативна стратегія, класова дискримінація, соціальна роль, стереотип, упереджене ставлення.

Мосейчук А.М. Специфика реализации классовой дискриминации в англоязычном кинодискурсе. В статье рассмотрены механизмы порождения и реализации классовой дискриминации на материале англоязычного кинодискурса. Классовая дискриминация предстает в виде наказания за претензию представителя низшего класса на более высокую социальную роль и направлена на сохранение традиционного порядка вещей с определенной стратификацией. Современная коммуникация имеет тенденцию к реализации косвенных форм дискриминативного воздействия. Дискриминативная стратегия реализуется преимущественно тактиками демонстрации статуса, негативной оценки способностей адресата, демонстрацией его неплатежеспособности и тактикой уничтожения его статуса.

Ключевые слова: дискриминативная стратегия, классовая дискриминация, предвзятое отношение, социальная роль, стереотип.

Moseychuk O.M. Functional Peculiarities of Class Discrimination within English Cinema Discourse. The article focuses upon the generating mechanisms of class discrimination actualized within the framework of English cinema discourse. Class discrimination is considered to be the punishment of a lower class representative claiming for a higher social role with the aim to keep the current status quo and the existing social stratification. Discrimination tends to be indirect in modern communication. The discrimination strategy is mainly actualized through the tactics of status demonstration, negative assessment of abilities, demonstration of financial unreliability, and status destruction.

Keywords: class discrimination, discrimination strategy, prejudice, social role, stereotype.

Останнім часом велика увага дослідників приділяється вивченню засобів формування політкоректності у мові, тоді як поза колом наукового спостереження залишається джерело вищевказаного процесу – механізм явища дискримінації та засоби реалізації дискримінативного впливу. Поняття дискримінації залишається сьогодні у багатьох аспектах відкритим питанням. Зокрема, нечітко визначено об'єктивно існуючі зв'язки між дискримінацією, пейоративністю, інвективністю, агресивністю, експресивністю, нормативністю з одного боку та механізмами взаємодії соціальної ролі, стереотипу, упередженості, соціального контролю – з іншого. Відсутні роботи, в яких надається характеристика дискримінативів як мовних знаків. Недостатньо розробленим є інструментарій аналізу дискримінативного впливу у вербальній та невербальній площинах. Усе вищезазначене вказує на своєчасність та актуальність дослідження. Об'єктом вивчення є комунікативні прояви та параметри дискримінації, а предмет формують вербальні та паравербальні засоби реалізації дискри-

© Мосейчук О.М., 2014

мінативної стратегії у кінодискурсі. Матеріалом дослідження слугує англомовний кінодискурс, що дозволяє у повному обсязі залучити вербальні та невербальні складові дискримінативного впливу.

Сучасні підходи до вивчення дискримінації визначають це явище у вузькому (як расизм, антисемітизм та етноцентризм (див. роботи [1; 9]) та широкому сенсі (реалізація упередженого ставлення за будь-якою соціальною ознакою [6–8])

Досліджуючи дискримінацію, в рамках сьогодення варто зазначити, що це поняття є досить абстрактним – ні в Загальній декларації прав людини, ні в інших міжнародних угодах немає єдиного визначення. Однак, найбільш загальною є правова дефініція даного терміну, що включає будь-яку відмінність, виключення, обмеження або перевагу за ознакою раси, кольору шкіри, мови, релігії, політичних або інших поглядів, національного або соціального походження, майнового положення, народження тощо, спрямована на знищення або применшення прав і свобод.

Таким чином, у межах широкого підходу, термін "дискримінація" можна визначити як реалізацію упередженого ставлення до певної соціальної групи або індивіда, що є її представником. Відповідно, види дискримінації варіюються залежно від соціальної групи, на яку вона спрямована: релігійна, політична, гендерна, расова, національна, вікова, класова тощо. Класова дискримінація є актуалізацією упередженого ставлення до представників певного соціального класу збоку інших (як правило, вищих соціальних класів) з метою утримання існуючого стану речей у суспільстві та збереження власного домінуючого статусу.

Обов'язковою та необхідною підставою для дискримінації є упередженість, що формується завдяки соціальним стереотипам, які, у свою чергу, є результатом процесу категоризації. Когнітивна лінгвістика тлумачить стереотип як стандартну думку, судження про соціальні групи [2, с. 177], тоді як лінгвокультурологія визначає цей термін як певний образ, певне мінімізоване, інваріантне, культурно зумовлене уявлення про предмет або ситуацію [3, с. 178]. Отже, стереотип позначає когнітивну структуру, що складається з певної категорії, або ярлика та відповідних характеристик. Сукупність цих характеристик формує когерентну структуру, що утримується у довготривалій пам'яті та актуалізується у вигляді конкретних суджень.

За точністю, відповідністю уявлень про певну групу стереотипи можна умовно розподілити на точні (такі, що відповідають реальним ознакам) та хибні/неточні (такі, що суперечать об'єктивним характеристикам). Але навіть якщо певний стереотип можна визначити як здебільшого точний, йому усе ж таки притаманна надмірна узагальненість, що, у свою чергу, не виключає помилкового застосування стереотипу.

Гордон Олпорт першим спробував визначити упередженість через кореляцію цих понять. Він писав: "Стереотип діє у якості механізму, що виправдовує категоріальне прийняття або неприйняття певної групи, та як вибірковий механізм, що спрощує процеси сприйняття та мислення" [5, с. 192]. Слід зазначити, що упередженість породжується за умови реалізації опозиції свої : : чужі, що локалізується у відповідному протиставленні ін-групи (in-group) та аут-групи (out-group). Розподіл на "своїх" та "чужих" неминуче відбувається внаслідок соціальної категоризації суспільства, яке характеризується соціальною, етнічною, мовною тощо неоднорідністю, і, відповідно, надає усі підстави для упередженого ставлення до членів інших груп.

Г. Олпорт також підкреслював функціональну природу упередженості і визначив матеріальну вигоду (material gain) та самопіднесення (self-enhancement) як основні мотиваційні механізми упередженого ставлення. Самопіднесення (або самоствердження) може бути вже самою метою: більшість людей прагнуть бути вищими за статусом, ніж вони є. Прагнення до вищого соціального статусу супроводжується страхом, що цей статус буде важко утримати. Тому спроби зберегти статус, владу та контроль можуть спричиняти майже рефлекторну зневагу до інших, які потенційно на нього претендують [5, с. 371].

Хоча визначення упередженого ставлення Г. Олпортом є вкрай обмеженим і зводиться до глибокої неприязні, не виключається можливість тлумачення упередженості як "обґрунтованої експлуатації" [5, с. 234], що, у свою чергу, узгоджується з сучасним усвідомленням того, що упередженість як експлуатація еволюціонувала внаслідок зміни суспільних звичаїв та традицій. Так, упереджене ставлення може актуалізовуватися у якості нібито доброзичливої опіки (ostensibly benevolent paternalism), що сприяє зростанню нерівності та експлуатації [7] та є відображенням негативної реакції на відхилення індивіда від традиційних стереотипних ролей та характеристик, що функціонують задля збереження існуючого стану речей у суспільстві [6; 7].

Неважко помітити, що у вищенаведених тезах опосередковано ототожнюються поняття "упередженість" та "дискримінація". Слід наголосити на суміжності, а не тотожності цих понять, оскільки упередженість являє собою ставлення, певне оцінювання, тоді як дискримінація є конкретною реалізацією упередженості, комунікативним актом. Відповідно, слід розмежовувати упереджене ставлення та дискримінативний акт (або ж акт дискримінації). Упередженість функціонує як підстава для кваліфікації певного комунікативного дії як дискримінативної.

На думку Г. Олпорта, упередженість виникає внаслідок негативного ставлення до групи, тобто її негативного оцінювання. Але, якщо у структурі дискримінативного впливу може бути присутнім як позитивне так і негативне ставлення, то оцінний компонент стереотипного уявлення, взятий окремо, не може функціонувати у якості механізму дискримінації. Саме тому визначення упередженості через призму антипатії вимагає негайного перегляду.

Суспільство, як правило, позитивно сприймає представників нижчого класу у контексті традиційних для них соціальних ролей (наприклад, служника, водія, садівника, прибиральника тощо). Таким чином, відповідність базових характеристик стереотипу до певної соціальній ролі оцінюється позитивно, як норма, а невідповідність традиційного уявлення до соціальної реалізації викликає дисонанс та сприймається як порушення норми. Покарання порушень такого роду, відповідно, може актуалізуватися у вигляді дискримінативної діяльності.

Отже, видається доцільним розглядати класову дискримінацію крізь призму структури соціального середовища з урахуванням психологічних особливостей індивідів. Відповідно до такого підходу природу дискримінації слід шукати у взаємодії стереотипів та соціальних ролей. За таких обставин слід зазначити, що упередженість як основна ознака дискримінативної діяльності породжується неузгодженістю між комплексом якостей, що приписуються групі (тобто стереотипом), та функціональними характеристиками соціальних ролей (які визначаються суспільством як істотні та необхідні).

Незалежно від ступеня відповідності стереотипу реальним ознакам, механізм упередженості полягає у зниженні оцінки членів певної групи внаслідок можливості їх сприйняття у якості агресора, або потенційного агресора, що претендує на невідповідну для нього/неї соціальну роль, у порівнянні з оцінкою членів інших груп, які, на думку суспільства, підходять для виконання цієї ролі. А оскільки за кожною соціальною роллю закріплено певні вимоги до претендентів, що складають стереотипне уявлення соціальної ролі, можна говорити про конфлікт стереотипу групи, до якої належить претендент, зі стереотипними уявленнями, що вимагаються для виконання цієї ролі. Ця невідповідність породжує упередженість до претендентів через загрозу руйнації традицій розподілу соціальних ролей, оскільки соціальні зміни асоціюються з певною дестабілізацією суспільства, порушенням соціокультурної рівноваги. Г. Олпорт не заперечував контекстуальної природи дискримінації, ілюструючи її прикладами "парадоксальних моделей" (curious patterns): "a Negro to work in my kitchen but not a Jew" (на кухні має працювати негр, а не єврей), але "a Jew but not a Negro may sit in my parlor" (єврей, а не негр, може сидіти у моїй вітальні) [5, с. 55].

Оскільки дискримінативний вплив завжди реалізується у конкретному контексті відповідності стереотипу до соціальної ролі, негативно марковані стереотипи не мають обов'язкового безпосереднього зв'язку з механізмом дискримінації. Це означає, що для кожної соціальної ролі у конкретній ситуації висуваються вимоги, що можуть співвідноситися як з позитивними, так і з негативними атрибутами стереотипу. Тобто, якщо конкретна соціальна роль вимагає, скажімо, риси характеру, що загалом (у абстрактному розгляді) вважаються негативними, то стереотипи з домінуючими позитивними ознаками, особливо такими, що вступають в опозицію до зазначених позитивних атрибутів, будуть підставою для негативної оцінки цієї позитивної ознаки у даному контексті. Таким чином, дисонанс ознаки стереотипу з ознакою соціальної ролі у конкретному контексті здатний формувати підгрунтя для упередженості та проявлятися у вигляді дискримінативного акту.

Жодна з наявних у сучасному мовознавстві окремих методик не дозволяє максимально повно визначити елементи дискримінативного дискурсу у їх тонкій взаємодії. У нашому дослідженні ми взяли на себе відповідальність застосувати комплексний метод до аналізу дискурсу класової дискримінації. Дослідницькі методики, залучені до комплексного прагматичного аналізу, не є кардинально новими. Традиційні методики у системній взаємодії з новітніми підходами дозволяють максимально уникнути суб'єктивної інтерпретації шляхом формалізації та використання методологічного алгоритму аргументації висновків.

Аналіз фрагменту дискурсу, що містить реалізацію дискримінативного впливу включає також вивчення невербальної складової поведінки суб'єктів дискурсу. Інтерпретація вербальних та невербальних елементів проводиться суміжно з реконструкцією та моделюванням концептуальної площини конкретного комунікативного фрагменту.

Задля демонстрації інтерпретації фрагментів реалізації класової дискримінації обрано фрагмент кінофільму "Красуня". Базу для аналізу забезпечує відеоматеріал та скрипт кінострічки:

Vivian tiptoes through the shop as if it was filled with delicate glass objects. She cautiously examines a dress. The Saleswoman quickly comes around the counter and approaches her.

$SALESWOMAN_1$: May I help you?

VIVIAN: I'm just checkin' things out.

S_1: Are you looking for something in particular?

V: Yes. Something... conservative.

S_1: Yes...

Vivian eyes the Saleswoman, puzzled at her tone. She examines a dress.

V: You got nice stuff.

S_1: Thank you.

V: How much is this?

S_1: I don't think this would fit you.

V: (beginning to get the drift) Well, I didn't ask if it would fit. I asked how much it was.

S_1: How much is this, Marie?

S_2: It's very expensive.

S_1: It's very expensive.

V: Look, I got money to spend in here.

S_1: I don't think we have anything for you here. You're obviously in the wrong place. Please leave.

Міліонер Едвард наймає проститутку Вів'єн для супроводу протягом декількох днів і дає їй гроші на купівлю пристойного одягу у престижних магазинах міста. Вів'єн одягнена досить відверто і тому її зовнішній вигляд неминуче асоціюється зі стереотипом представника найдавнішої професії з вулиці. Зі скутої та обережної поведінки Вів'єн помітно, що вона ніколи не відвідувала подібні фешенебельні магазини (*Vivian* ***tiptoes*** *through the shop* ***as if it was filled with delicate glass objects***. *She* ***cautiously*** *examines a dress*). Відповідне упереджене ставлення відображається у зверхній поведінці жінок-продавців.

Перший дискримінативний маркер реалізується на фонетичному рівні у висловлюванні *Yes...*, що характеризується рівним тоном і є реакцією на попередню репліку Вів'єн *Yes. Something... conservative*. За подібних дискурсивних умов загальноприйнятним для продавця є висхідний малюнок, спрямований на встановлення контакту, заохочення, зацікавлення тощо. Фінальний рівний

тон, що вживається замість інтонаційного центру наприкінці речення, є головним показником сарказму. Вираз обличчя на момент саркастичного висловлення має бути також цілком нейтральним. На позначення такого виразу обличчя існують зображувальні англомовні одиниці *deadpan expression* та *poker-face*. Обличчя мовця не повинно відображати жодних емоцій, воно має виражати цілковиту незворушність та безсторонність, лише тоді досягається необхідний ефект. "Чим більш нейтральною є інтонація, тим більш успішно досягається мета саркастично вколоти співрозмовника" [4, с. 122–123]. Формально проста репліка продавця *Yes...* з саркастичною інтонацією викликає необхідний ефект і провокує відповідну поведінкову реакцію Вів'єн. Це підтверджує скрипт кінострічки, у якому вербально описана невербальна реакція Вів'єн на репліку продавця (*Vivian* ***eyes*** *the Saleswoman,* ***puzzled at her tone***).

Отже, є усі вербальні та невербальні підстави (незворушно-зверхній огляд Вів'єн з голови до п'ят) для кваліфікації висловлення *Yes...* як прояв упередженого ставлення, актуалізований у мовленнєвому акті глузування у формі сарказму, що, у свою чергу, є маркером дискримінативного дискурсу. Загалом імплікатуру *Yes...* можна визначити як ПРОСТИТУТКА І КЛАСИЧНИЙ КОНСЕРВАТИВНИЙ ОДЯГ – РЕЧІ НЕСУМІСНІ.

Оскільки продавці фешенебельного магазину обслуговують та спілкуються з представниками вищого класу, вони асоціюють себе з елітарним колом, переймаючи відповідні поведінкові зразки та погляди. Внаслідок цього вони схильні помічати та оцінювати поведінку собі подібних з позицій представників високого статусу. Саме тому прагматично значущою для продавців є запитання Вів'єн *How much is this?* Справа у тому, що, запитуючи ціну товару *ще до того* як добре розглянути, спробувати, приміряти тощо товар, покупець демонструє обмежену платоспроможність. Упевнений, платоспроможний покупець спочатку вивчає та цікавиться характеристиками товару, *а вже потім*, якщо його задовольняє якість, запитує про ціну (або навіть не цікавиться ціною) та вирішує купувати чи ні. Тому, як правило, формула послідовності дій неплатоспроможного покупця складає (1) *запитання ціни* (2) *ознайомлення з товаром* (3) *рішення*, тоді як відповідна формула для платоспроможного споживача становить (1) *ознайомлення з товаром* (2) *запитання ціни* (3) *рішення*. Другий крок може опускатися у крайніх випадках (максимальної неплатоспроможності та максимальної платоспроможності). І, хоча Вів'єн отримала від Едварда достатньо грошей на купівлю вечірньої сукні, її поведінкою керують умовні рефлекси бідної, неплатоспроможної дівчини. Отже, вищенаведені аргументи дозволяють визначити імплікатуру *How much is this?* у вищенаведеному фрагменті як НЕ ВПЕВНЕНА, ЧИ Я МОЖУ ЦЕ СОБІ ДОЗВОЛИТИ.

Зважившись вербальну та невербальну інформацію і остерігаючись засудження збоку клієнтів, продавець вдається до конфронтативної стратегії, що реалізується у *тактиці негативної оцінки можливостей* у вигляді репліки-вердикту *I don't think this would fit you* з імплікатурою У ВАС НА ЦЕ ГРОШЕЙ НЕ ВИСТАЧИТЬ.

Вів'єн вірно інтерпретує іллокуцію висловлення (beginning to get the drift) і вдається до агресивної *тактики демонстрації статусу* у вигляді мовленнєвого акту самоствердження *Well, I didn't ask if it would fit. I asked how much it was* з імплікатурою Я КЛІЄНТ І МІЙ СТАТУС ВИЩИЙ ЗА ВАШ. ВИ МЕНЕ ОБСЛУГОВУЄТЕ.

Продавець S_1 використовує *тактику звернення до третьої особи* (подавця S_2) з метою підтвердження власної думки у вигляді запитання *How much is this, Marie?*, хоча сама може дати відповідь на це запитання. Незворушно-холодний тон та невербальні маркери (дещо прижмурені очі, легке закочування очей з поворотом голови, високо підняте підборіддя, підібрані губи) свідчать про зверхність та збереження домінуючого статусу та дозволяють ідентифікувати цей мовленнєвий акт як нещирий. Нещирість свідчить про актуалізацію непрямого мовленнєвого акту з поверхневою прагматичною структурою звичайного запиту про інформацію та глибинною прагмаструктурою,

що інтерпретується через імплікатуру ПІДТВЕРДЬ, ЩО ЦЕ НЕ ДЛЯ ПЛЕБСУ: ВКАЖИ ЇЙ НА ЇЇ МІСЦЕ.

Продавець S_2 підтримує гру та підхоплює тактику звернення до третьої особи, підкреслено звертаючись з відповіддю *It's **very** expensive* до продавця S_1, яка інтонаційно і змістовно дублює висловлення для Вів'єн. Вів'єн опиняється у ролі дитини підчас розмови двох дорослих. Водночас, у відповіді продавця S_2 *It's **very** expensive* з логічним наголосом на інтенсифікаторі ступеня *very* реалізується *тактика розмови дорослого з дитиною*. Неточна, досить розмита відповідь на конкретне запитання є також *демонстрацією неплатоспроможності* Вів'єн, яка постає у ролі нерозумної дитини, що не здатна навіть зрозуміти, наскільки це дорого. Єдине, що вона здатна зрозуміти – дуже дорого, а питання обговорення ціни у цифрах навіть не піднімається. Тому висловлення *It's **very** expensive* характеризується категоричною модальністю, яка інтерпретується як повна відмова від подальших перемовин з імплікатурою ТИ НАМ НЕ РІВНЯ ЩОБ ОБГОВОРЮВАТИ ЦІНУ. ЦІНУ НЕ НАЗИВАТИМУ, ОСКІЛЬКИ ТАКИЙ ПЛЕБС ЯК ТИ НЕСПРОМОЖНИЙ ЦЕ КУПИТИ. РОЗМОВУ ЗАКІНЧЕНО.

Вів'єн вдається до пошуку компромісу, розуміючи, що нездатна протистояти і втримати статус платоспроможного клієнта. Вона намагається довести платоспроможність відчайдушним мовленнєвим актом капітуляції *Look, I got money to spend in here*.

Відчувши комунікативну поступку та слабкість Вів'єн, продавець вдається до *тактики знищення статусу*, що реалізується у дискримінативному мовленнєвому акті категоричної відмови обслуговувати клієнта: *I don't think we have anything for you here. You're obviously in the wrong place. Please leave* з імплікатурою ТВОЯ КЛАСОВА ПРИНАЛЕЖНІСТЬ НЕ ВІДПОВІДАЄ НАШОМУ ЗАКЛАДУ. ГЕТЬ ЗВІДСИ.

Комунікативна взаємодія у другій половині фрагменту характеризується високою емоційною напруженістю, відходом від логіки, раціональної аргументації. Початок конфронтації визначається реплікою Вів'єн *Well, I didn't ask if it would fit. I asked how much it was*, ступінь якої зростає протягом усього уривку. Саме тому, капітуляційне висловлення Вів'єн *Look, I got money to spend in here* не досягає позитивного ефекту апеляції до здорового глузду. Емоційно заражені продавці, які обрали дискримінативну стратегію, прагнуть за будь-яку покарати Вів'єн за зазіхання на високий статус (*I didn't ask if it would fit. I asked how much it was*), незважаючи на її капітуляційну аргументацію (*Look, I got money to spend in here*).

Загалом структуру даного фрагменту можна зобразити за допомогою концептуальної метафори ДИСКРИМІНАЦІЯ – ЦЕ БОРОТЬБА. Суб'єктами боротьби є *дискримінатор* (представник вищого класу, що намагається утримати існуючий статус) та *дискримінат* (представник нижчого класу, який претендує на отримання вищого соціального статусу). Етапи даного дискримінативного дискурсу можна позначити метафоричними номінаціями (1) розвідка (2) конфронтація (3) двобій (4) капітуляція (5) знищення.

Отже, класова дискримінація постає у вигляді покарання за претензію представника нижчого класу на вищу соціальну роль. Класова дискримінація спрямована на утримання традиційного порядку речей з визначеною класовою стратифікацією.

Ступінь упередженості та, відповідно, сила зворотної реакції на дискримінацію визначається ступенем (не)відповідності стереотипу соціальній ролі. Внаслідок цього можна диференціювати відсутність упередження, його слабку, помірну та сильну ступені. Тобто, якщо атрибути стереотипу повністю відповідають вимогам соціальної ролі, можна прогнозувати потенційну відсутність упередження та будь-якої дискримінативної діяльності. У випадку часткової та значної невідповідності атрибутів стереотипу вимогам соціальної ролі виникає можливість слабкого та помірного ступеня упередження відповідно. Сильний ступінь упередження та дискримінативного впливу спостерігається за умов максимально повної невідповідності ознак стереотипу до вимог соціальної ролі.

Загалом, класова дискримінація може актуалізовуватися у дискурсі двома шляхами: прямим і непрямим. Прямий спосіб реалізації дискримінативного впливу характеризується відповідністю експлікатури та імплікатури висловлення та/або наявністю дискримінативних маркерів. Набагато складнішими для інтерпретації є випадки непрямої дискримінації. Підчас непрямого дискримінативного впливу дискримінативні ознаки чи маркерів не виражені експліцитно. Іллокутивна сила такого висловлення генерується за рахунок взаємодії мікроактів у межах макромовленнєвого дискримінативного акту, внаслідок інтеракції певних концептуальних зон, що, власне, провокує появу дискримінативних мотивів повідомлення. Непряма дискримінація є результатом дії механізмів толерантності та політкоректності у порівнянні з активним функціонуванням відкритих форм дискримінації з експліцитними дискримінативними маркерами до середини XX століття.

Класова дискримінація реалується у вербальній площині за допомогою різноманітних мовних та мовленнєвих засобів (лексичних, граматичних, стилістичних тощо). До невербальних засобів актуалізації дискримінативного впливу належать елементи просодики, міміки, пантоміміки та жестикуляції. У прагматичній площині дискримінативна стратегія представлена переважно тактиками демонстрації статусу, негативної оцінки можливостей, демонстрацією неплатоспроможності та тактикою знищення статусу.

Перспектива подальшого дослідження полягає у типології класової дискримінації, вивченні мовних знаків, що містять у своєму значенні сему упередженого ставлення за класовою ознакою, та у здійсненні концептуального аналізу явища дискримінації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Безугла Л.Р. Лінгвопрагматика дискримінації у публіцистичному дискурсі : [монографія] / Л.Р. Безугла, І.О. Романченко. – Харків : ФОП Лисенко І.Б., 2013. – 182 с. 2. Демьянков В.З. Стереотип : Краткий словарь когнитивных терминов / [Е.С. Кубрякова, В.З. Демьянков, Ю.Г. Панкрац, Л.Г. Лузина : под общ. ред. Е.С. Кубряковой]. – М. : Філол. фак-т МГУ им. М.В. Ломоносова, 1996. – С. 177–179. 3. Красных В.В. Этнопсихология и лингвокультурология : курс лекций / В.В. Красных. – М. : ИТДГК "Гнозис", 2002. – 284 с. 4. Филиппова М.М. Когнитивные аспекты иронии и сарказма в преподавании английского языка / М.М. Филиппова // Язык, сознание, коммуникация : сб. ст. ; [ред. В.В. Красных, А.И. Изотов]. – М. : Диалог-МГУ, 2000. – Вып. 11. – С. 107–128. 5. Allport G.W. The nature of prejudice / G.W. Allport. – Cambridge, MA : Perseus Books, 1979. – 537 p. 6. Eagly A. What is the Problem? Prejudice as an Attitude-in-Context / A. Eagly, A. Diekman // On the nature of prejudice : fifty years after Allport. – Oxford : Blackwell Publishing Ltd, 2005. – P. 19–35. 7. Jackman M. Rejection or Inclusion of Outgroups? / M. Jackman // On the nature of prejudice : fifty years after Allport. – Oxford : Blackwell Publishing Ltd, 2005. – P. 89–105. 8. Rudman L. Rejection of Women? Beyond Prejudice as Antipathy / L. Rudman // On the nature of prejudice : fifty years after Allport. – Oxford : Blackwell Publishing Ltd, 2005. – P. 106–120. 9. Wodak R. Discourse and discrimination: Rhetorics of racism and antisemitism / M. Reisigl. R. Wodak. – New York : Routledge, 2005. – 298 p.